Mode d'emploi

Typologies des 7 groupes de techniques de vente

Ce support est organisé en 7 parties, correspondant à chaque type de technique de vente :

© Groupe Eyrolles

Chaque partie s'ouvre par une présentation de la technique, sous forme de fiche « Infos », détaillant ses enjeux et ses objectifs, les risques qu'elle comporte et les opportunités qu'elle permet de saisir. La fiche inclut également un encadré répertoriant les techniques de vente associées qui seront ensuite exposées.

Puis, sous forme de 51 fiches pratiques, sont déclinées les techniques de vente gagnantes. Ces pratiques, sélectionnées parmi les plus efficaces, vous aideront à mener à bien un entretien professionnel, performant et intègre.

Ce pictogramme indique si la technique présentée requiert ***avant tout :***

du savoir

du savoir-faire

du savoir-être

Ce pictogramme éclaire la définition d'un mot ou d'une notion clé, ou introduit une remarque.

© Groupe Eyrolles

Allez à l'essentiel, sans perdre de vue toute l'importance du détail !